

# ダイレクト・レスポンス・マーケティング解説

園山恭平

# ダイレクト・レスポンス・マーケティングとは？

- ・direct response marketing (DRM)

メルマガアフィリエイトもDRM

- ・「集客」「教育」「販売」

- ・属性を抽出した見込み客に、直接的に反応を取り販売するビジネス手法

# DRMにおける集客

- そのオファーに興味を持つ属性を集客
- メルマガ登録、資料請求などにより抽出  
無料オファー、号外広告、**PPC** (リスティング) 広告  
各種属性特化した媒体などより集客
- リストビルディングしていく  
→メルマガ登録により複数回のオファー可能

# DRMにおける教育

- ・価値を提供して信頼構築
- ・商品のベネフィットを理解させる  
(価格以上の価値・欲しいと思わせる)
- ・レスポンス(反応)の獲得  
「返信」「回答」「予約」等  
→購入アクションのハードル軽減

# DRMにおける販売

- ・「欲しい」と思わせてから販売  
→高い成約率・爆発的な成果
- ・ベネフィットの提示
- ・価格以上の価値を感じさせる
- ・様々なライティングテクニックを駆使する  
→緊急性、限定性、プロパガンダ、等

# ダイレクト・レスポンス・マーケティング 解説まとめ

- ・メルマガアフィリエイトも**DRM**の手法
- ・「集客」「教育」「販売」から成り立つ
- ・欲しいと思わせて販売していく
- ・高い成約率と爆発的な成果が期待できる